

### Técnicas de Negociação para Gestores de Projeto

#### **Objetivos Gerais:**

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: definir a melhor estratégia, aplicar as técnicas adequadas e utilizar as melhores práticas negociais, de forma a otimizar os resultados concretos de qualquer negociação no decorrer do Projeto.

#### **Objetivos Específicos:**

No final deste curso os participantes saberão como:

- Identificar a melhor estratégia negocial para cada pessoa e situação
- Perceber e aplicar os princípios básicos envolvidos numa negociação “win-win”
- Planear e preparar cada etapa do processo negocial
- Desenvolver a compreensão emocional das dinâmicas de comportamento e de relação humana
- Aprofundar relações entre os intervenientes e criar um contexto favorável à negociação
- Auto reprogramar comportamentos pela aplicação dos princípios de comunicação dirigida
- Encarar a negociação com uma atitude “vencedora”

#### **Destinatários:**

Este curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em processos negociais no decorrer de projetos, nomeadamente: Diretores e Chefes de Projetos; Dirigentes e Gestores das Áreas de TI's e Coordenadores de Projeto.

#### **Carga Horária:**

18 Horas

#### **Conteúdos Programáticos:**

**Módulo I - A ética da negociação global e o relacionamento interpessoal**

**Módulo II - A importância da prospeção de mercado para a negociação**

**Módulo III - Autoconfiança como ponto estratégico para a negociação**

**Módulo IV - O que se negocia são soluções não problemas**

**Módulo V - Preparar a entrevista de uma forma estratégica para o sucesso da negociação**

**Módulo VI - O que negociar (o produto, o serviço e a concorrência, etc. ...)**

**Módulo VII - As 5 etapas a cumprirem numa estratégia de negociação bem definida**

**Módulo VIII - O contacto negocial e a comunicação efectiva**

**Módulo IX - A postura positiva como geradora de resposta positiva**

**Módulo X - Hierarquia das necessidades e sua correspondência com a motivação da negociação**

**Módulo XI - Saber questionar para definir o tipo de interlocutor e de perguntas a fazer**

**Módulo XII - Estratégia de negociação vs argumentos de negociação**

**Módulo XIII - Saber definir e preparar a estratégia para ter êxito na sua apresentação**

**Módulo XIV - Como responder eficazmente aos “entraves” do processo negocial**

**Módulo XV - Saber gerir eficazmente os possíveis conflitos resultantes deste processo**

**Módulo XVI - Como concluir a negociação**

**Módulo XVII - Os princípios de uma negociação “ win – win”**

**Módulo XVIII - Práticas simuladas**